

---

## La relation économique et commerciale sino-marocaine : De la coopération au partenariat stratégique

*Rachid Rhattat\**

Depuis plusieurs décennies, le Maroc s'est engagé dans une politique de libéralisation axée sur le renforcement de la compétitivité économique et de la diversification de ses partenaires commerciaux. De nombreuses réformes sur le plan institutionnel, législatif et réglementaire ont permis d'améliorer l'environnement des affaires et l'attractivité du royaume chérifien. Ces efforts, conjugués à une conjoncture internationale favorable, sont à l'origine des bonnes performances économiques. Sur la période 2000-2009, le Maroc a ainsi enregistré une croissance réelle annuelle de 4,7 % en moyenne du PIB (FMI), soit presque deux fois le taux moyen des années 1990, et ce malgré une tendance peu favorable marquée par une importante sécheresse en 2007 et le début de la crise financière en 2008. Dans le contexte de mondialisation croissant et d'intensification des échanges, la diversification des partenaires commerciaux, notamment avec les puissances émergentes (BRICS<sup>1</sup>), est devenue un impératif majeur. Grâce à sa position géographique stratégique et aux opportunités d'investissements qu'il offre, le royaume ambitionne de jouer un rôle de plate-forme d'échange. De son côté, la Chine est devenue en l'espace de quelques décennies un partenaire commercial incontournable. En 2009, elle a supplanté l'Allemagne en tant que premier exportateur de marchandises (OMC, 2010). Sur le continent africain, la Chine a développé une stratégie multiforme fondée principalement sur le renforcement de sa coopération économique et commerciale, symbolisée par la mise en place du désormais incontournable « Forum on China Africa Cooperation » (FOCAC). Des intérêts essentiellement économiques et énergétiques guident sa stratégie en Afrique du Nord (Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Égypte).

Les relations bilatérales entre le Maroc et la Chine sont régies par « l'accord commercial et économique » signé à Rabat le 28 mars 1995 et entré en vigueur en 1999. Les dispositions de cet accord prévoient un octroi mutuel de facilités douanières en vue d'encourager le développement de la prospection commerciale dans l'objectif de dynamiser les échanges bilatéraux entre les deux partenaires. Par la suite, ce cadre a été enrichi par la signature d'autres conventions relatives à des domaines spécifiques (santé, agriculture, travaux publics...). Jusqu'à présent, la coopération économique et commerciale a produit des résultats faibles et se caractérise avant tout par un rapport de force en la défaveur du Maroc.

---

\* Docteur en droit, Enseignant-chercheur en droit à EDC Paris.

1. Acronyme désignant le groupe de pays formé par le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud.

Si la relation entre les deux États a progressé, force est de constater qu'elle demeure sans comparaison avec celle qu'entretient le royaume avec l'Union européenne (UE), son principal partenaire commercial. Afin de dépasser le simple cadre de la coopération bilatérale, Rabat et Pékin ont souhaité franchir une nouvelle étape en mettant en place un partenariat stratégique. Dès lors, ce saut qualitatif vers un approfondissement de la relation soulève un certain nombre d'interrogations : quels sont les leviers susceptibles de faire évoluer la relation sino-marocaine vers un partenariat gagnant-gagnant ? Les mesures envisagées seront-elles suffisantes pour corriger le caractère asymétrique de la relation ? Pour le Maroc, ces nouvelles perspectives représentent-elles davantage une menace ou une opportunité ?

La présente étude aura pour ambition d'analyser l'état d'avancement de la coopération sino-marocaine sur le plan économique et commercial, notamment au travers d'une approche comparative avec d'autres États d'Afrique du Nord. L'évaluation se fera également à l'aune de la relation bilatérale Maroc UE. La problématique questionnera les perspectives de développement du partenariat dans des domaines porteurs (économie de la connaissance, tourisme, énergies renouvelables, ...). Il s'agira également d'apprécier dans quelle mesure la coopération bilatérale peut évoluer dans le sens d'un intérêt mutuel entre les deux parties, tout en portant un regard critique sur leurs forces et faiblesses respectives.

## Une coopération asymétrique et aux résultats encore modestes

### *Le cadre de la coopération bilatérale*

#### *La montée en puissance de la Chine en Afrique du nord*

Si la stratégie d'expansion de la Chine en Afrique date du début des années 1990, on parle désormais de « l'offensive économique chinoise en Afrique » (Niquet, 2006 ; Broadman, 2008). Sur le modèle de la « Françafrique » qui a caractérisé pendant des décennies les relations entre la France et le continent africain, l'expression « Chinafrique » (Michel et Beuret, 2008) est désormais utilisée. La doctrine figure dans le « document sur la politique chinoise à l'égard de l'Afrique » publié en 2006, qui précise les objectifs de la coopération sur les plans politique, économique, militaire et culturel, et ce « dans un esprit gagnant-gagnant ». La tenue du sommet Chine-Afrique<sup>2</sup> la même année a marqué également une étape importante. A bien y regarder, le mode de pénétration est toujours le même. Il repose sur le développement d'un large réseau composé de délégations commerciales, de chambres de commerce sino-africaines et de centres de promotion des investissements sur l'ensemble du continent (Niquet, 2006). La Chine offre aujourd'hui à ses partenaires toutes les facilités nécessaires (prêts, dons, ...) pour intensifier les relations et les inscrire dans la durée. Comme le souligne à juste titre Valérie Paone, elle a

2. Le Maroc figurait parmi les 40 pays africains, dont 24 représentés au niveau des chefs d'État, présents au premier Sommet Chine-Afrique en novembre 2006.

également démontré « après de nombreuses années de gestation et d'accumulation de savoirs sa capacité à évoluer rapidement, à s'intégrer et à adapter de nouveaux concepts dans ses modes opératoires » (Paone, 2007). La dimension culturelle fait partie de la stratégie de *soft power* de la Chine. Ainsi, la mise en place des instituts Confucius doit permettre d'assurer le rayonnement de la culture chinoise et de la langue. Au Maroc, l'ouverture de l'Institut au sein de l'université Mohammed V de Rabat en 2009, et plus récemment à Casablanca, a eu pour effet l'augmentation des demandes d'apprentissage du mandarin. Plus symbolique, un musée du thé sino-marocain verra prochainement le jour à Essaouira. Guidée par des intérêts commerciaux et énergétiques, la Chine est progressivement entrée dans une phase d'ascension en Afrique du nord. En effet, les cinq pays d'Afrique du Nord représentent un marché régional de près de 150 millions de consommateurs et un tiers du PIB du continent.

Pour Pékin, le Maroc est perçu à la fois comme un marché, un lieu d'investissement, et une plate-forme d'échanges vers l'UE en profitant des accords de libre-échange face aux barrières commerciales imposées aux produits chinois. En effet, le royaume dispose d'un certain nombre d'atouts importants. En premier lieu, sa situation géostratégique en fait une véritable tête de pont pour accéder aux marchés du bassin Méditerranéen, de l'Europe, du Moyen-Orient et de l'Afrique subsaharienne. Depuis plus d'une décennie, le Maroc s'est lancé dans une politique de grands travaux afin de se doter de solides infrastructures répondant aux standards internationaux. Le port Tanger-Med, disposant d'installations ultra modernes, a pour ambition de se positionner comme le nouveau « hub » de la Méditerranée. Il pourrait ainsi devenir un centre logistique important pour la distribution des produits chinois en Europe et en Afrique. Avec la réalisation du programme de renforcement et d'extension des axes routiers, le réseau autoroutier comptera 1 800 km à l'horizon 2015 et reliera l'ensemble des villes dont la population dépasse les 400 000 habitants. Le pays dispose de 15 aéroports internationaux ce qui en fait la première plateforme aéroportuaire de la région. Il convient de rappeler ici que le Maroc avait signé en 2000 un accord « Open sky » avec les États-Unis. Par la suite, il a conclu en 2006 avec l'UE un accord qui vise à réaliser progressivement l'intégration totale du Maroc dans l'espace aérien commun européen. Depuis la signature de l'accord, le trafic international a considérablement augmenté. En second lieu, le royaume détient 70 % des réserves mondiales de phosphates. L'Office Chérifien des Phosphates (OCP) a signé un important contrat avec la société chinoise Sinochem Corporation. Plus gros consommateur de minerai et d'acier, second consommateur de pétrole après les États-Unis, Pékin doit alimenter sa croissance autour de 10% par an. Cela explique largement la bonne coopération entretenue avec les États détenteurs de richesses énergétiques tels que l'Algérie et la Libye qui disposent d'importantes réserves de pétrole. Enfin, *last but not least*, le Maroc jouit d'une bonne stabilité sur le plan politique. Le pays a été épargné par les événements du printemps arabe de telle sorte que l'on parle désormais de « l'exception marocaine ». Face aux revendications d'ordre social, une nouvelle constitution a été adoptée par référendum, en juillet 2011. Les élections législatives de novembre 2011 ont été marquées par la victoire du Parti de la Justice et du développement (PJD), dont le secrétaire général, M. Abdelilah Benkirane, a été nommé chef du gouvernement.

*La stratégie de diversification des partenaires commerciaux du Maroc*

Depuis le début des années 1990, la politique de développement économique s'appuie sur une véritable stratégie d'ouverture sur l'extérieur<sup>3</sup>. Dans la droite ligne de son adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le Maroc a conclu de nombreux accords de libre-échange. Ces accords visent à supprimer les barrières commerciales, à faciliter le commerce transfrontalier et à accroître les perspectives d'investissement des entreprises étrangères au Maroc. Cela a permis au royaume de tisser des liens importants avec l'UE, les États-Unis, la Turquie, les Émirats Arabes Unis... Il est à noter que le Maroc est le seul État africain à bénéficier d'un tel accord avec les États-Unis. Le Maroc se positionne ainsi en quatrième position dans le monde arabe en tant que marché de destination pour les exportations américaines en 2011. Les exportations marocaines vers les États-Unis ont connu un important essor marqué par une augmentation de 56 % en 2010 par rapport à leur niveau de 2009. Grâce à ces accords, le Maroc offre aux entreprises des opportunités d'investissements majeurs dans une multitude de secteurs.

Les chiffres du commerce extérieur marocain en 2012<sup>4</sup> démontrent la diversité des partenaires commerciaux. Les principaux pays fournisseurs du Maroc sont l'Espagne (12,9% des importations marocaines), la France (12,3%), la Chine (6,8%), les États-Unis (6,5%). Viennent ensuite l'Arabie Saoudite (5,9%), la Russie (5,4%) et l'Italie (5 %). Les principaux clients du Maroc sont la France (qui absorbe 22,3% des exportations marocaines), l'Espagne (16,9%), le Brésil (6%), l'Inde (5%), les États-Unis (3,8%), et l'Italie (3,4%). La Chine apparaît seulement au 15<sup>e</sup> rang (1,2%) derrière Singapour. La diversification progressive des débouchés extérieurs a permis une progression du commerce extérieur depuis le début des années 2000. Cette augmentation a été favorisée par la libéralisation des échanges et la baisse des tarifs douaniers qui sont passés de 33% en 2002 à 20% en 2009 (OMC). Les exportations de biens, essentiellement des produits manufacturés, ont représenté presque 33 % du PIB en 2008, contre 13% en 2004. Cependant, les exportations ont connu un net ralentissement en 2009 et 2010 dû à l'impact de la crise économique mondiale (OCDE, 2011). La récente stratégie de développement et de promotion des exportations « stratégie Maroc Export Plus » a pour objectif de tripler les exportations marocaines de biens et services (hors phosphates et dérivées) en 10 ans (2008-2018), avec un doublement à l'horizon 2015 (ministère marocain du Commerce extérieur). L'idée est de consolider la position du Maroc sur ses marchés traditionnels mais surtout de se diversifier vers de nouveaux marchés à forts potentiels. Ces efforts de diversification des partenaires commerciaux sont orientés principalement vers les puissances émergentes (Vloebergh, 2011). La Chine fait partie de ces marchés de niches, c'est-à-dire peu ou pas couverts par les exportations marocaines et pouvant être ciblés pour un nombre limité de produits.

3. Cf. Royaume du Maroc, ministère de l'Économie et des Finances, 2008, « La politique commerciale extérieure du Maroc : Une esquisse d'appréciation », mai, 27 p.

4. Cf. Ministère de l'Économie et des Finances, office des changes commerce extérieur du Maroc. Données de novembre 2012.

### ***Le déficit de la balance commerciale entre le Maroc et la Chine***

On a assisté ces dernières années à une progression de la présence chinoise en Afrique du Nord dans un certain nombre de secteurs clés, au premier rang desquels la construction d'infrastructures. En Algérie, les entreprises de bâtiment et des travaux publics (BTP) ont remporté de nombreux marchés publics, parmi lesquels l'aéroport d'Alger, l'hôpital universitaire et 50 000 logements à Oran (Souiah, 2011). Dans une moindre mesure, le Maroc bénéficie également du savoir-faire chinois en la matière. Les sociétés adjudicatrices des marchés publics d'infrastructures (autoroutes, ponts, chemins de fer, télécommunications, ouvrages hydrauliques, installations sportives...) peuvent compter sur place sur une forte main d'œuvre à faible coût. Ainsi, Transtech engineering corporation (TEC) a construit le tunnel ferroviaire de Borj Moulay Omar en 2004 sur la voie qui relie Sidi Kacèm à Meknès, puis a géré les travaux de la liaison ferroviaire entre Tanger et le port de Ras R'mel. D'une longueur de 172 km, la construction de l'autoroute Berrechid- Béni Mellal a été adjugée aux entreprises CWE (China international water & Electric Corporation) et Covoc. Dans le monde des télécommunications, le géant des télécoms chinois Huawei est le premier fournisseur d'infrastructures de Maroc Telecom (IAM) et il est désormais très présent sur le marché des smartphones. De grandes entreprises chinoises sont présentes dans le secteur des équipements électroniques. Lenovo, leader dans la fabrication de PC, a installé un bureau régional au Maroc. En matière de prospection pétrolière le groupe pétrolier chinois CNOOC collabore avec l'ONHYM (Office national marocain des hydrocarbures et des mines). Enfin, dans le secteur de la pêche, les deux pays ont créé « plusieurs joint-ventures embauchant quelque 2 000 ouvriers marocains »<sup>5</sup>. Les principaux atouts des entreprises chinoises sont leur compétitivité par rapport aux fournisseurs occidentaux (la main d'œuvre chinoise est rémunérée aux conditions du pays d'origine) et leur rapidité dans l'exécution des travaux.

En termes de volume d'échanges, si les résultats restent modestes, force est de constater qu'ils évoluent à un rythme soutenu. D'une manière générale, les échanges avec les États d'Afrique se sont intensifiés depuis 30 ans avec la montée en puissance de la Chine sur le plan économique. Le volume du commerce bilatéral entre la Chine et l'Afrique s'est élevé à 166,3 milliards de dollars en 2011, en croissance de 83% par rapport à l'année 2009, ce qui fait de la Chine le premier partenaire commercial de l'Afrique (ministère chinois du Commerce). La Chine est désormais perçue par les États du Maghreb comme un acteur incontournable. Toutefois, il convient d'observer que « les importations des cinq pays nord-africains équivalent à 1 % des exportations totales chinoises, et leurs exportations seulement à 0,3 % du total des importations chinoises » (Bregolat Obiols, 2010, p. 24). La progression est aujourd'hui significative puisque la Chine est devenue le premier fournisseur de l'Égypte, le troisième de l'Algérie, de la Libye et le septième de la Tunisie. Le Maroc a connu une progression soutenue des relations commerciales avec la Chine qui est aujourd'hui son troisième fournisseur. L'analyse de la structure des échanges permet de constater que le royaume importe principalement des produits à forte valeur ajoutée

---

5. Cf. Gattioui Jihane, « Pékin œuvrera avec Rabat pour équilibrer le commerce », entretien avec Xu Jinghu, ambassadrice de Chine au Maroc, *Le Matin*, 26 Février 2012.

(automobiles, ordinateurs, téléphonie, électroménager ...) mais également du thé. Les principales exportations marocaines sont les phosphates et dérivés, les produits de la mer, les primeurs et agrumes. L'évolution de la balance commerciale Maroc-Chine démontre que les exportations vers la Chine ont augmenté de 80 % entre 2009 et 2010 et que les importations ont augmenté de 25 % en 2010 (ministère marocain du Commerce extérieur). La croissance des exportations s'explique avant tout par la très forte progression des exportations des produits chimiques, notamment des phosphates et leurs dérivés. Au final, il convient d'observer le caractère nettement asymétrique de cette coopération marquée par une balance commerciale fortement déséquilibrée, la présence des produits marocains demeurant très limitée en Chine. Ce déficit s'est creusé en raison notamment de l'accroissement des importations des biens d'équipement et des biens intermédiaires en provenance de Chine.

### ***Une approche comparative : la coopération Maroc- Turquie***

L'analyse de la relation commerciale entre le Maroc et la Turquie apporte ici un éclairage intéressant en ce qu'elle permet de mettre en évidence un certain nombre de similitudes avec la coopération sino-marocaine. Puissance émergente, la Turquie connaît un développement surprenant en dépit du contexte de crise économique. Elle enregistre depuis 2010 la plus forte croissance mondiale derrière la Chine. S'inscrivant dans une dynamique de développement à l'international et de conquête de nouveaux marchés d'exportation, elle souhaite, à l'instar de Pékin, intensifier sa présence en Afrique. Dans cette perspective, la position géostratégique et la stabilité politique du royaume représentent des atouts majeurs. Durant les décennies 1980 et 1990, les échanges commerciaux entre le Maroc et la Turquie sont demeurés globalement faibles et concentrés sur un nombre limité de produits<sup>6</sup>. On a assisté à une accélération à partir de l'entrée en vigueur en 2006 de l'accord de libre-échange, signé en 2004. Cet accord prévoit l'accès immédiat des produits industriels d'origine marocaine au marché turc, alors que les droits de douane et taxes sur l'importation des produits turcs seront éliminés progressivement sur une période de dix ans. Par la suite, le cadre de la coopération s'est progressivement enrichi par la conclusion de plusieurs accords dans les domaines économiques, techniques et culturels. La Turquie figure aujourd'hui au 14<sup>e</sup> rang parmi les clients du Maroc et occupe la deuxième place parmi les fournisseurs (produits sidérurgiques, électroménager, véhicules, textile). Les exportations marocaines à destination de la Turquie restent faibles et demeurent concentrées sur un nombre limité de produits (produits chimiques, phosphates, plomb...). La part des échanges commerciaux avec la Turquie ne représente que 2% du total des transactions extérieures du Maroc avec une balance commerciale déficitaire au détriment du Maroc. On compte aujourd'hui une centaine d'entreprises turques installées au Maroc, essentiellement dans le domaine du BTP. A titre d'exemple, l'entreprise Yapi Markazi participe à la réalisation du tramway de Casablanca. Il convient ici de rappeler que la Turquie occupe le deuxième rang mondial dans le secteur de la construction, derrière la Chine. A l'avenir, les deux pays souhaitent approfondir leurs relations dans des secteurs d'activité tels que l'agro-industrie, le tourisme,

6. Cf. Royaume du Maroc, ministère de l'Économie et des Finances, « Point sur les relations économiques du Maroc avec la Turquie », p. 4.

l'automobile et la construction. Les investissements conjoints des entreprises marocaines et turques en direction notamment des pays sub-sahariens sont également envisagés. En effet, le Maroc pourrait constituer une « destination privilégiée pour les investisseurs turcs, qui pourraient faire du Maroc une plateforme d'exportation vers les États-Unis et les autres pays arabes et africains, compte tenu des accords conclus entre le Maroc et ces pays<sup>7</sup> ».

S'inspirant de la stratégie expansionniste de Pékin, la Turquie a pour ambition d'intensifier et élargir son influence sur le plan diplomatique dans le monde arabe et en Afrique. Depuis plusieurs années, on assiste à la mise en place d'une politique étrangère proactive et à l'affirmation de la Turquie sur la scène internationale (Kazancigil, 2010), principalement dans un rôle de médiateur au Moyen-Orient. Rabat et Ankara entretiennent d'excellentes relations diplomatiques depuis 1956 et adoptent souvent des positions identiques ou convergentes sur les questions de politique régionale et internationale<sup>8</sup>. Après vingt-cinq années sans visite en Turquie, la visite officielle en mars 2012 du ministre des Affaires étrangères et de la Coopération, M. Saad Dine El Otmani, marque une nouvelle étape dans le renforcement de la coopération bilatérale. Les parties ont conclu un accord sur la mise en place de mécanismes pratiques qui permettront de doubler les échanges commerciaux bilatéraux, les investissements turcs au Maroc et le nombre des bourses octroyées aux étudiants marocains en Turquie<sup>9</sup>. En définitive, force est de constater que, tout comme la relation sino-marocaine, la coopération entre le Maroc et la Turquie demeure faible, déséquilibrée mais laisse envisager des perspectives prometteuses.

## Les perspectives d'un partenariat stratégique sino-marocain

### *Un partenariat stratégique en gestation*

#### *Un partenariat multidimensionnel construit autour du pilier économique*

Récemment, la Chine et le Maroc ont émis la volonté d'encourager les échanges commerciaux et d'en diversifier la structure. En 2012, plusieurs rounds de consultations politiques se sont tenus dans la perspective de l'instauration d'un partenariat stratégique. À l'occasion de la visite officielle du ministre délégué aux Affaires étrangères et à la coopération, M. Youssef Amrani, en avril 2012, le Maroc et la Chine se sont engagés à renforcer davantage leur coopération multidimensionnelle, à travers la mise en place d'un partenariat stratégique institutionnalisé afin d'intensifier les échanges commerciaux et favoriser les investissements. Cela exige un changement qualitatif de la relation qui passera à la fois par l'exploration des potentialités sectorielles et l'émergence de pôles de compétence créateurs de valeur ajoutée mais qui imposera également de lever un certain nombre d'obstacles. Fondamentalement, l'objectif est double : d'une

7. Cf. « La politique commerciale extérieure du Maroc : Une esquisse d'appréciation », *op. cit.*, p. 19.

8. Cf. Ministère des Affaires étrangères et de la Coopération du Maroc.

9. *Ibid.*

part, consolider les relations économiques et commerciales ; d'autre part, réduire le déficit commercial entre les deux pays à travers notamment la promotion des investissements chinois au Maroc et le développement de la coopération dans de nouveaux secteurs. Suite à la visite de travail au Maroc du premier ministre chinois Wen Jiabao en juin 2012, le royaume chérifien serait disposé à octroyer à la Chine un parc industriel destiné à accueillir l'installation d'entreprises chinoises et à promouvoir les investissements chinois. Dans la foulée, les partenaires ont conclu un mémorandum d'entente établissant un mécanisme de coopération bilatérale dans le domaine des mesures de défense commerciale. D'après le ministère marocain du Commerce extérieur, ce mécanisme vise à établir des consultations entre les deux parties concernant les questions liées aux enquêtes de défense commerciale en vue de favoriser un traitement équitable en matière de commerce, en faisant prévaloir un règlement à l'amiable des différentes questions. Notons que le Maroc a adopté en juin 2011 une loi qui établit les règles et les procédures régissant l'application des mesures antidumping en cas d'importation de produits en dumping, des mesures compensatoires en cas d'importation de produits subventionnés ainsi que des mesures de sauvegarde en cas d'accroissement massif des importations<sup>10</sup>.

Si le partenariat stratégique est conçu autour d'un pilier économique, la dimension politique et diplomatique n'est pas pour autant oubliée. L'on rappellera ici que de solides liens politiques se sont tissés entre les deux États depuis la conférence de Bandung en 1955 au cours de laquelle la Chine présenta ses « cinq principes de coexistence mutuelle<sup>11</sup> », clé de voûte de sa politique extérieure. La Chine et le Maroc ont établi des relations diplomatiques en 1958, avec l'ouverture de l'Ambassade de Chine à Rabat. La représentation diplomatique du Maroc à Pékin a été ouverte en 1960. Premier État non arabe à reconnaître le gouvernement provisoire algérien en septembre 1958, la Chine a également établi des relations diplomatiques avec l'Algérie quelques mois après. Depuis les années 60, Pékin et Rabat entretiennent des rapports assez amicaux. Ainsi, le Maroc considère l'île de Taiwan comme une province chinoise et respecte la position de la Chine sur le Tibet. De son côté, la Chine ne reconnaît pas le Polisario et considère la région du Sahara comme une province marocaine. Plus récemment, la relation a été marquée par les visites successives de Jiang Zemin au Maroc, en 1999, du roi Mohammed VI en Chine en 2002, puis celle de l'actuel président chinois Hu Jintao, au Maroc, en 2004.

Le nouveau partenariat stratégique doit tout d'abord permettre d'améliorer le dialogue politique afin d'assurer une meilleure coordination des actions et des positions dans le cadre des organisations internationales et à la veille des conférences multilatérales. Cela s'inscrit dans la volonté de l'Empire du milieu de consolider sa stature internationale (Cabestan, 2010). L'autre axe important concerne les questions régionales. Assurément, la Chine a tout intérêt à agir en faveur de la stabilité de la région du Maghreb et de la promotion du processus d'intégration régionale en redynamisant l'Union du Maghreb Arabe (UMA), et à coup sûr elle en tirera des bénéfices sur le plan économique. La signature en

10. Cf. loi 15-09 relative aux mesures de défense commerciale.

11. Respect de l'intégrité territoriale ; refus de l'agression ; non-ingérence dans les affaires intérieures des autres pays ; égalité et bénéfice mutuel ; coexistence pacifique.



décembre 2012 d'un mémorandum d'entente<sup>12</sup> entre l'Académie marocaine des études diplomatiques et l'Institut de diplomatie de Chine marque une première étape. L'objectif est de renforcer les relations de coopération entre les deux établissements dans le domaine de la formation diplomatique et notamment faciliter l'échange d'étudiants et de chercheurs dans ce domaine.

### *L'identification de nouvelles niches de croissance*

L'intensification de la relation entre la Chine et le Maroc impose d'élargir le spectre de la coopération à des domaines porteurs. De manière non exhaustive, un éclairage particulier peut être porté sur trois secteurs prometteurs et à forte valeur ajoutée : l'économie de la connaissance, le tourisme et les énergies renouvelables. Dans le contexte actuel de mondialisation intense, l'économie de la connaissance est incontestablement un levier de développement important et un secteur générateur d'emplois. La stratégie de la Commission européenne intitulée « Europe 2020 : une stratégie pour une croissance intelligente », qui élève la recherche et l'innovation au premier rang des priorités européennes, en est une parfaite illustration. Le secteur des technologies de l'information et de communication (TIC) est en plein développement. À cet égard, une stratégie nationale pour la société de l'information et l'économie numérique « Plan Maroc Numeric 2013 » a été mise en place. L'insertion du royaume dans l'économie de la connaissance passera inévitablement par le développement de partenariats internationaux. Un premier pas a été franchi avec la signature en décembre 2012 d'un partenariat entre le constructeur chinois Huawei et le ministère de l'enseignement supérieur pour le soutien de la formation et de la recherche en matière de développement des TIC au sein des établissements universitaires marocains. Cela permettra également l'organisation de sessions de formation en faveur des étudiants et enseignants-chercheurs. A n'en pas douter, le tourisme apparaît comme une locomotive puissante de croissance économique et un secteur créateur d'emplois. Il représentait 11,7 % du PIB en 2008. Le Maroc a lancé une stratégie touristique intitulée « Vision 2020 » dont l'objectif est de doubler la taille du secteur touristique et de placer le pays parmi les 20 premières destinations touristiques mondiales. D'après les prévisions de l'Organisation mondiale du tourisme, la Chine sera le premier marché émetteur de touristes à l'horizon 2020. Pour l'heure, il est certain que l'absence de ligne aérienne directe est un frein considérable. Cela est d'autant plus surprenant qu'une ligne Pékin-Alger a vu le jour en 2009. Afin de pouvoir satisfaire la demande et les besoins croissants en électricité et de réduire la dépendance énergétique du pays vis-à-vis de l'extérieur, le Maroc a engagé un programme de développement énergétique (« stratégie énergétique 2020-2030 »). Ce programme réserve une place importante aux énergies renouvelables. Pour preuve, trois lois relatives à ce domaine ont été adoptées en 2010<sup>13</sup>. La même année, le Maroc a lancé un projet visant à construire une centrale électrique solaire à Ouarzazate, plusieurs projets de construction de parcs éoliens et des projets

12. Cf. Ministère des Affaires étrangères et de la Coopération du Maroc.

13. Cf. loi n°13-09 relative aux énergies renouvelables ; loi n°16-09 relative à l'Agence nationale pour le développement des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique ; loi n°57-09 portant création de l'Agence marocaine pour l'énergie solaire.

d'efficacité énergétique dans les secteurs du bâtiment, de la santé, des écoles et du tourisme (Commission européenne, 2011). Le Maroc dispose également d'un potentiel solaire important. Dans le cadre de « l'initiative Desertec<sup>14</sup> », le projet baptisé Saiwan, de mise en place d'une centrale solaire de 150 mégawatts (MW) au Maroc intéresse particulièrement le gestionnaire du réseau électrique chinois State Grid Corporation of China (SGCC). Premier producteur mondial d'équipement éolien, la Chine se fixe comme objectif de rattraper son retard sur les Européens sur le marché maghrébin de l'électricité.

### *Un partenariat stratégique à l'épreuve d'entraves persistantes*

#### *La méthode chinoise en question*

L'irrésistible percée chinoise en Afrique suscite un certain nombre de critiques. « Néocolonialiste », « prédatrice », « hégémonique », « impérialiste », sa montée en puissance est souvent pointée du doigt dans les pays développés (Paone, 2007 ; Brunet et Guichard, 2011). Figurent parmi les reproches adressés à l'Empire du milieu : l'absence de conditionnalité au respect des droits de l'homme, la destruction de l'emploi local, le dumping, l'endettement des pays africains, le non-respect des normes environnementales. Il est vrai que la méthode chinoise sur laquelle repose la politique de coopération lui confère une place unique par rapport aux autres puissances. Comme le souligne L. Vairon, « la Chine émerge progressivement dans cet espace méditerranéen comme un partenaire certes moins puissant que les États-Unis, mais plus habile, plus stable et moins dominateur et moralisateur que les Européens » (Vairon, 2010, p. 40). En d'autres termes, la Chine adapte sa politique de façon pragmatique au gré de ses intérêts. Elle use habilement de son statut de grande puissance économique, de son siège au Conseil de Sécurité des Nations Unies, mais sait également apparaître comme un pays en voie de développement, soucieuse des intérêts des partenaires. Elle est capable de proposer des crédits à taux faibles, à des annulations de dettes et n'hésite pas à faire des dons à l'image du nouveau siège de l'Union Africaine, construit à Addis-Abeba pour un coût total de plus de 150 millions d'euros.

De plus en plus visible, la présence chinoise au Maghreb suscite aujourd'hui également de vives inquiétudes et une certaine méfiance parmi les populations. L'Algérie accueille sur son sol la plus grande communauté chinoise d'Afrique du Nord, soit plus de 35 000 personnes, contre environ 3 000 au Maroc (Ambassade de Chine au Maroc). Les commerçants chinois sont capables de vendre en gros, à des prix défiant toute concurrence. On assiste depuis quelques années à une véritable déferlante des produits chinois. Certains n'hésitent plus à parler désormais « d'invasion chinoise » et stigmatisent la mauvaise qualité des produits. Au Maroc, l'association des fabricants de jouets a fait part de son ressentiment et a dénoncé des « pratiques déloyales et concurrentielles de commerçants qui ne parlent même pas arabe » (Richer, 2008, p. 136). Comme le relève F. Lafargue, « loin des discours officiels, les critiques encore feutrées se multiplient. Un sentiment de xénophobie est latent contre ces milliers de travailleurs chinois,

---

14. Projet visant la mise en place d'un vaste réseau d'installations éoliennes et solaires en Afrique du nord et au Moyen-Orient d'ici à 2050.

qui vivent isolés du reste de la population » (Lafargue, 2008, p. 69). Dans des pays qui connaissent des taux de chômage élevés, particulièrement chez les jeunes, les autorités ont été obligées de réagir. L'Algérie et le Maroc ont engagé un processus de renforcement des exigences à l'endroit des commerçants qui voudraient s'installer et des mesures visant à réglementer les conditions de séjour des ressortissants (Bertoncello et Bredeloup, 2009, p. 54). Indubitablement, le secteur du textile a particulièrement pâti de l'importation des produits chinois. Si la Chine et le Maroc sont des partenaires commerciaux, ils n'en sont pas moins des concurrents directs sur certains marchés. Il est significatif de rappeler que l'industrie du textile, de l'habillement et du cuir représente près de 38% des emplois de l'industrie. Pays producteur et exportateur de produits textiles, le Maroc a subi le contrecoup de la fin de l'accord multifibres fin 2004 qui a libéralisé le commerce mondial de vêtements au profit de la Chine. Le déferlement de produits textiles chinois s'est déroulé d'abord sur le marché de l'UE puis sur le marché local. Ce phénomène aurait détruit, en un an, près de la moitié des emplois du secteur, soit 95 000 sur 200 000. En effet, des pays comme le Maroc ou la Tunisie, fournisseurs traditionnels de l'UE n'ont pas pu faire face à la concurrence chinoise. Suite au lobbying intense des fabricants européens et nord-africains auprès des institutions européennes, la Commission a signé avec la Chine un protocole d'accord en juin 2005 dit accord de Shanghai, qui fixe des quotas pour 10 catégories textiles jusqu'à la fin de 2007. L'objectif était notamment de permettre aux entreprises tunisiennes et marocaines, le temps de réorganiser leur production, de réduire leurs coûts et de revoir leur stratégie de commercialisation. Pourtant, avec la fin des contingents en 2007, les économies tunisiennes et marocaines se sont de nouveau retrouvées exposées à la concurrence chinoise.

### *Les défis et contraintes du Maroc*

Un nombre encore trop important d'entraves à l'investissement et au développement des échanges commerciaux paralyse le Maroc. Ces obstacles (pesanteurs administratives et bureaucratiques, corruption, manque d'efficacité des tribunaux dans le règlement des litiges commerciaux) ont pour effet de décourager les investisseurs étrangers et nuisent à la compétitivité des entreprises marocaines à l'export. Dans l'optique d'attirer de nouveaux investisseurs, le Maroc s'est lancé depuis plus d'une décennie dans des réformes visant à améliorer l'environnement des affaires (OCDE, 2011). En ce qui concerne les pays du Maghreb, le Maroc demeure la première destination des investissements directs étrangers (IDE). Entre 2010 et 2011, ils ont augmenté de 60%, toutes origines confondues (CNUCED). Néanmoins, en raison des insuffisances du cadre juridique et réglementaire, les investissements demeurent globalement faibles et ne portent que sur un nombre limité de domaines. Il convient d'observer que le flux des IDE chinois à destination du Maroc est très faible, très loin derrière la France, l'Espagne et les Émirats arabes unis. Les investissements chinois sont nettement plus nombreux dans les pays disposant de ressources énergétiques importantes (Afrique du Sud, Nigeria, Algérie, Soudan, Zambie) (Bart, 2011, p. 253-254, p. 97). Dans ces conditions, le Maroc s'est lancé dans une politique de promotion de l'investissement. La mise en place en 2009 de l'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI) vise à permettre une meilleure coordination au niveau des différents organismes marocains qui interviennent dans ce secteur pour davantage d'efficacité (OCDE, 2011, p. 49).

Améliorer la compétitivité des entreprises marocaine sur le marché chinois est également un axe important dans le développement du partenariat. Afin de rééquilibrer la balance commerciale bilatérale, il convient d'améliorer leurs performances à l'export. D'une manière générale, elles rencontrent des difficultés à opérer sur les marchés étrangers. Si le potentiel du marché chinois est à l'évidence immense, l'on observe une inadaptation de l'offre d'exportation marocaine à la demande d'importation chinoise. A plus de 90%, les entreprises marocaines sont des PME. Elles rencontrent de surcroît des difficultés dans l'accès aux financements. D'après le ministère de l'Économie et des Finances, les exportations « demeurent concentrées sur quelques secteurs à faible valeur ajoutée et pour lesquelles les perspectives d'essor sont limitées<sup>15</sup> ». Dès lors, en vue de promouvoir les exportations marocaines, un dispositif d'incitations aux activités orientées vers l'exportation a été mis en place. Lancé en 2011 par le ministère du Commerce, labellisé « Audit à l'export », le programme vise à soutenir les entreprises exportatrices dans l'amélioration de leurs systèmes à l'export à travers un diagnostic de leurs capacités. La présence des banques marocaines en Chine serait aussi un facteur d'appui important. La Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE), qui dispose aujourd'hui d'un bureau de représentation à Pékin et la China Development Bank ont signé un mémorandum d'entente qui vise à mobiliser 150 millions de dollars pour soutenir les petites et moyennes entreprises dont les activités s'orientent vers l'export (ministère du Commerce). Du côté chinois, d'importants efforts doivent être entrepris afin de réduire progressivement les mesures non tarifaires (MNT), véritables obstacles pour les échanges commerciaux. Le gouvernement chinois les applique malgré la faible part des importations de produits du Maroc. Les entreprises marocaines sont confrontées à une large variété d'obstacles non tarifaires (règlements techniques, exigences en matière de conformité, procédures douanières) qui se déroulent aussi bien à l'importation qu'à l'exportation, et tant au Maroc qu'à l'étranger. Les exportations de produits agricoles et alimentaires semblent particulièrement entravées, certains produits pouvant être directement en concurrence avec leurs produits domestiques<sup>16</sup>. Concrètement, les entreprises doivent faire face aux exigences relatives aux caractéristiques des produits (limites de tolérance de résidus, étiquetage...) et aux procédures contraignantes de certification. Les exportations de produits textiles, habillement et cuirs semblent être davantage entravées par les procédures nationales que par les réglementations étrangères, notamment lors du contrôle et de l'enregistrement de leurs produits au Maroc<sup>17</sup>.

### ***Le partenariat stratégique sino-marocain : une menace pour la relation Maroc-UE ?***

L'UE est le principal partenaire commercial du Maroc avec une part de 50% du commerce extérieur en 2011. Elle est, de loin, son premier client, fournisseur et investisseur. Le commerce bilatéral a plus que doublé dans la dernière décennie grâce à la zone de libre-échange. Les échanges commerciaux

15. Cf. « La politique commerciale extérieure du Maroc : Une esquisse d'appréciation », *op. cit.*, p. 6.

16. Cf. Centre du commerce international (ITC), 2012, « Maroc : Perspectives des entreprises », Genève, p. 26.

17. *Idem*, p. 27 et p. 29.

bilatéraux ont légèrement augmenté en 2011 et 2012. Malgré leur dynamisme, ces échanges sont marqués par un déficit chronique en défaveur du Maroc. En effet, le royaume chérifien est le 23<sup>e</sup> partenaire de l'UE pour ce qui est des exportations et n'occupe que la 38<sup>e</sup> place pour ce qui est des importations (Commission européenne). Les exportations du Maroc vers l'UE se concentrent principalement sur trois catégories de produits : textile et vêtements, produits agricoles et machinerie. Le Maroc importe principalement des machines et du matériel de transport, des biens manufacturés, des produits chimiques et des carburants. Depuis l'accord commercial de 1969, les relations bilatérales ont connu des avancées importantes. Premier bénéficiaire des fonds européens dans la région, le royaume a poursuivi sa stratégie d'arrimage à l'UE dans le cadre des politiques euro-méditerranéennes successives (processus de Barcelone, politique européenne de voisinage, Union pour la Méditerranée). Les progrès constants réalisés lui ont permis d'obtenir un « statut avancé » en 2008 (Jaidi et Martin, 2010). Cette relation de proximité constitue l'une des formes de coopération les plus abouties entre l'Union et un autre État sans avoir l'adhésion comme perspective. Poursuivre l'intégration progressive au marché intérieur de l'UE et l'approfondissement des relations en identifiant de nouvelles actions de coopération, telle est la nouvelle feuille de route adoptée par les parties. Au 1<sup>er</sup> mars 2012, date marquant la fin du démantèlement douanier progressif, la zone de libre échange pour les produits industriels est devenue effective. Depuis cette date, tous les produits industriels européens entrent au Maroc en franchise de droits. En matière agricole, secteur stratégique pour le royaume (16,4 % du PIB en 2009), l'UE n'avait pas souhaité jusqu'à présent une libéralisation totale des produits. L'accord conclu entre l'UE et le Maroc et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2012 va dans le sens d'une très grande libéralisation des échanges. Dans le cadre de la politique européenne de voisinage, le nouveau plan d'action (2013-2017) conclu en novembre 2012 doit permettre de nouvelles avancées sur le plan commercial, notamment en matière de libéralisation du commerce dans le secteur des services. Les travaux préparatoires en vue de l'ouverture des négociations pour un accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) ont été finalisés. Il convient d'observer ici que le Maroc est le premier partenaire dans la région avec lequel l'UE lance ce type de négociations. Selon Eneko Landaburu, chef de la Délégation de l'UE auprès du Maroc, ce nouvel accord doit permettre de « sortir de la facilitation des échanges par la réduction des tarifs douaniers vers une convergence réglementaire sur les éléments essentiels qui assurent la compétitivité pour une intégration plus grande des produits marocains dans le marché européen de 500 millions d'habitants<sup>18</sup> ». La relation bilatérale devrait donc s'intensifier dans les prochaines années.

Toutefois, si pendant des décennies, la Méditerranée a été la chasse gardée de l'UE, désormais ce temps est révolu. Elle conserve encore de l'avance mais la Chine et l'Inde (Nicolas, 2010), à un degré moindre, gagnent du terrain. A coup sûr, la Chine saura profiter pleinement du nouveau statut avancé octroyé au Maroc. Pour l'heure encore limitée, la concurrence vive des entreprises chinoises dans certains domaines pourrait représenter à terme une menace pour les intérêts européens. Cela impose donc à l'Union européenne, dans le

---

18. Entretien avec Eneko Landaburu, chef de la Délégation de l'Union européenne auprès du Royaume, *Le Matin*, 23 Mars 2013.

contexte du printemps arabe, d'accorder aux États méditerranéens l'attention et la priorité nécessaires, d'engager une action politique forte en y mettant les moyens financiers adéquats sous peine de voir un jour la Chine devenir le premier partenaire économique et commercial.

Si les échanges commerciaux ont progressé de manière significative depuis quelques années, la relation économique et commerciale sino-marocaine demeure dans l'ensemble limitée et marquée par son caractère asymétrique. Les prémices d'un partenariat stratégique ambitieux laissent entrevoir des perspectives de développement intéressantes. Pour autant, sa mise en œuvre dépendra largement de l'évolution de la situation politique et économique des deux pays. Il est d'ores et déjà possible de dire que la montée en puissance de la Chine va se confirmer et son influence devrait s'accroître considérablement dans les décennies à venir. Face au regain d'intérêt d'autres puissances pour l'Afrique du Nord, elle devra toutefois faire face à une rude concurrence de l'Inde et du Brésil. De son côté, le Maroc est à la fois un pays dynamique et fragile. Le contexte politique actuel dans les pays de la rive sud de la Méditerranée, la dépendance du Maroc vis-à-vis de ses partenaires commerciaux traditionnels et sa vulnérabilité aux phénomènes climatiques sont autant de facteurs d'incertitude. En définitive, toute la question est de savoir si le saut qualitatif effectué entre la simple coopération et le partenariat stratégique servira les intérêts chinois ou s'il amorcera un rééquilibrage de la relation bilatérale dans une logique « gagnant-gagnant ».

## Bibliographie

- BART François, 2011, « Chine et Afrique, une longue histoire, une nouvelle donne géographique », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, janvier-juin, p. 253-254.
- BERTONCELLO Brigitte et BREDELOUP Sylvie, 2009, « Chine-Afrique ou la valse des entrepreneurs-migrants », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 25 - n°1, p. 45-70.
- BREGOLAT OBIOLS Eugenio, 2010, « L'influence de la Chine en Méditerranée », *Med. 2010 Annuaire IEMed de la Méditerranée*, p. 23-27.
- BOKILO Julien, 2011, *La Chine en Afrique : la Chine en concurrence avec les anciens partenaires de l'Afrique et les pays Brics*, Paris, l'Harmattan, 92 p.
- BROADMAN Harry G, 2008, « China and India Go to Africa », *Foreign Affairs*, mars-avril, p. 95-109.
- BRUNET Antoine et GUICHARD Jean-Paul, 2011, *La visée hégémonique de la Chine : l'impérialisme économique*, Paris, l'Harmattan, 208 p.
- CABESTAN J.-P., 2010, *La politique internationale de la Chine*, Paris, Les Presses de Sciences-Po.
- DELCOURT Laure, 2011, « La Chine en Afrique : enjeux et perspectives », *Alternatives sud*, vol. 18, p. 7-31.
- LAFAARGUE François, 2008, « La Chine en Afrique du Nord », *Med. 2008 Annuaire IEMed de la Méditerranée*, p. 68-72.
- JAIDI Larabi et MARTIN Iván, 2010, « Comment faire avancer le Statut Avancé UE-Maroc ? », *Documents IEMed de la Méditerranée*, n° 5.

- KAZANCIGIL Ali, 2010, « La diplomatie tous azimuts de la Turquie : émergence d'une puissance moyenne en Méditerranée », *Confluences Méditerranée*, n°74, p. 109-118.
- MICHEL Serge et BEURET Michel, 2008, *La Chinafrique : Pékin à la conquête du continent noir*, Paris, Grasset.
- NICOLAS Françoise, 2010, « La présence économique chinoise et indienne au Maghreb », *Le Maghreb dans son environnement régional*, Note de l'IFRI, Paris, juin.
- NIQUET Valérie, 2006, « La stratégie africaine de la Chine », *Politique étrangère*, p. 361-374.
- PAONE Valérie, 2007, « L'influence de la Chine en Afrique : une alternative au post-colonialisme ? », *AFRI*, p. 311-328.
- PAIRAULT Thierry, 2011, « L'investissement direct chinois en Afrique », *Outre-Terre*, n° 30, p. 89-114.
- RICHER Philippe, 2008, *L'offensive chinoise en Afrique*, Paris, Karthala.
- SOUIAH Farida, 2011, « L'Algérie made by China », *Méditerranée*, p. 139-143.
- VAIRON Lionel, 2010, « La Chine en Méditerranée, l'émergence d'une nouvelle puissance ? », *Confluences Méditerranée*, n° 74, p. 39-52.
- VLOEBERGH Ward, 2011, « Quand le royaume rayonne : la géopolitique marocaine au prisme du commerce extérieur », *Confluences Méditerranée*, n°78, p. 157-170.
- ROYAUME DU MAROC, ministère de l'Économie et des Finances, 2004, « Répercussions de la montée en puissance de la Chine sur les économies internationales et nationales », mai.
- , 2008, « La politique commerciale extérieure du Maroc : Une esquisse d'appréciation », mai.
- ONU, Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), 2010, « Guide de l'investissement au Maroc », juillet.
- Centre du commerce international (ITC), 2012, « Maroc : Perspectives des entreprises », Genève.
- OCDE, 2011, « Compétitivité et développement du secteur privé : Maroc 2010 : Stratégie de développement du climat des affaires », Éditions OCDE.